



Bottega di Assessment & Strategy

Dall'**acquisizione** di **nuovo contatti** alla loro **gestione**.
Come allineare e potenziare le funzioni **marketing**, **vendite**
ed **assistenza clienti** tramite strumenti **digital**





Forma42 in Pillole

Cos'è?

Un insieme di **Laboratori** per lo sviluppo di **progetti digitali**, pensato appositamente per le **aziende** del mondo della **formazione** e delle **politiche attive del lavoro**.

Perchè dovresti scegliere Forma42?

La Digital Transformation è una priorità globale, ma nella maggior parte dei casi i programmi sono generici, costano molto e hanno ROI incerti o negativi.

Forma42 opera **esclusivamente** nel **mercato** della **formazione** e dei **servizi per il lavoro**, offrendo competenze operative specifiche per il settore.



Come operiamo?

Forma42 fa parte del progetto **Guilds42** che, attraverso la sua **Academy online**, forma alle **competenze digitali** migliaia di talenti, **certificando gratuitamente** i risultati raggiunti.

Dopo aver ottenuto le certificazioni, i talenti si candidano per entrare nelle **Botteghe**, Laboratori dove si misurano su progetti di **aziende clienti**, con la supervisione di un *Chief Digital Officer* esperto.

I nuovi professionisti del digitale crescono in Bottega,
e potrebbero mettere le loro competenze
al servizio della tua azienda!



Forma42 in Pillole

Da dove nasce il modello operativo?

Forma42 funziona sul modello rinascimentale delle **Gilde fiorentine**. Nel 1400 un **Mecenate** (Lorenzo de Medici), commissionava delle opere a un **Artista** (Leonardo Da Vinci) che le sviluppava in una **Bottega**, affiancato da dei **Garzoni**.

| **Forma42 applica lo stesso modello nel ventunesimo secolo.**

Le **aziende** (I Mecenati) richiedono “**opere**” di trasformazione digitale ai **Chief Digital Officer** (Artisti), i quali sviluppano **progetti** costruiti sulle loro esigenze in “**Botteghe operative**”, contando sull’**aiuto di Garzoni** (talenti del mondo digitale, con certificazioni come quelle di Google, HubSpot, Microsoft e LinkedIn).



A chi si rivolge **Forma 42?**



1 Studi professionali che offrono servizi per il lavoro



4 Società di consulenza e formazione manageriale



2 Società di ricerca e selezione del personale



5 Centri di formazione professionale



3 Società che offrono servizi formativi anche finanziati



6 Agenzie per il lavoro



Le nuove Botteghe digitali

Forma42 guida le aziende clienti nel loro “primo miglio” della trasformazione digitale



Il primo miglio

Prepararsi:

- Molte società di formazione e di servizi per il lavoro sono in una **fase esplorativa** del **mondo digital**
- Per loro, Forma42 ha creato dei piccoli **progetti-pilota**, realizzati in **Bottega**, della durata di **42 giorni**, per capire insieme la strada da intraprendere per lo sviluppo di un **progetto digital**
- Partecipare significa **“prepararsi”**, **prima del lancio** effettivo nella trasformazione digitale

Adatto a:

- Chi non ha ancora piena consapevolezza delle opportunità del digitale e vuole **“toccare con mano”**
- Chi **non ha persone interne** all'azienda in grado di portare avanti un progetto di digital transformation
- Chi non ha ancora lanciato attività digitali ma è **curioso** di sapere quali **competenze** serviranno
- Chi ha un progetto in mente, ma vuole prima **“conoscere” mercato e concorrenti**



Come funziona **Forma42?**

Il team di lavoro

I Garzoni si candidano alla Bottega. Vengono selezionati su base meritocratica dall'Artista che gestirà il progetto per l'Azienda Mecenate

Modalità di lavoro

I progetti sono costruiti su sprint settimanali. È previsto un confronto costante con l'azienda

Knowledge base

Le Botteghe sono repository di conoscenze. Le riunioni sono registrate e, assieme ai documenti, a disposizione dell'Azienda Mecenate

Acquisizione di talenti

L'azienda potrà accedere ai profili dei Garzoni, avendo una panoramica completa sulle loro competenze

42 giorni di Bottega

In sei settimane, Forma42 guida l'azienda nel suo "primo miglio", per aiutarla a capire cosa fare e come farlo in tema di digital transformation





Assessment & Strategy con Forma42

La Bottega di **Assessment & Strategy** è adatta per aziende B2B, con processi di vendita tradizionali, che vogliono esplorare le opportunità di acquisizione e gestione di nuovi clienti tramite il digitale.





Le fasi del Laboratorio per un'Azienda Mecenate





42 giorni

Milestones metodologie e consegne

Le **Aziende Mecenate** avranno un percorso chiaro su ciò che avverrà nelle **6 settimane di Laboratorio**, **cosa** verrà consegnato e in quali **tempi**.





Project breakdown



Assessment

Dettaglio e Milestones Prime 4 settimane

È la **fase iniziale** del progetto in cui sono identificati i processi **As Is** e definiti i processi **To Be**.

Verrà fatta un'analisi sul **posizionamento SEO** dell'azienda e dei suoi competitor, basata sulle **parole chiave**, sui suoi canali e costi di acquisizione clienti.

Verrà identificata la **customer persona**. Si studierà poi il **Job To Be Done** di quest'ultima, andando a definire quali sono i problemi dei clienti e le loro soluzioni, legate anche ad aspetti di soft skills.

Questa prima fase di studio è fondamentale per la seconda fase.



1. Compilazione Brief Mecenate  
2. Kick Off meeting
3. Analisi processi As-Is posizionamento SEO dell'azienda e dei competitor
4. Analisi delle Customer Persona con interviste qualitative con metodologia Customer Discovery e incrociando Dati comportamento degli utenti sulle principali proprietà del cliente (es. sito web, blog, canali social...)
5. Definizione del Job To be Done
6. Studio dei canali e dei costi di acquisizione
Studio dei dati sul traffico

Strategy

Dettaglio e Milestones Settimane 5 e 6

Il **Flywheel** è un concetto che supera il tradizionale funnel e permette di **mantenere in modo costante la relazione con il cliente**, sfruttando tutte le fasi del **Customer Journey**.

Ciò permette:

- maggiore efficienza;
- risparmio di tempo;
- risparmio di costi.

Verranno identificati i **KPI** e verrà fatta una proposta di **retention**. Verrà quindi studiato il **funnel** dell'Azienda Mecenate, dal primo contatto del potenziale cliente, e quindi le corrispondenti strategie di marketing, per poi mappare la gestione del contatto nella parte Sales, fino al mantenimento del rapporto nella parte di Customer Service.



1. Definizione di Setup stack tecnologico e Sviluppo Dashboard
2. Definizione prodotti / servizi e ottimizzazione contenuti in funzione JTBD
3. Identificazione dei Key Performance Indicators (KPI)
4. Proposta Strategica per integrare funzioni Sales, Marketing, Customer Care
5. Proposta di retention (gestione lead, figure coinvolte, tempi, come qualifichiamo i lead, come li assegniamo ai venditori, in funzione del mercato, dell'industry, quali sono i KPI, come misuriamo il ritorno sulle revenue.
6. Proposta di una strategia di Flywheel per mantenere in modo costante la relazione con il cliente sfruttando tutte le fasi del Customer Journey; integrare quindi le funzioni Sales, Marketing e Customer Care
7. Demo per dimostrazione pratica al cliente - OUTPUT

SAL 3 presentato al cliente →

Alla fine della sesta settimana verranno consegnati i materiali di lavoro

Vuoi affidare a noi la fase esecutiva?

ADD ON a richiesta, con costo aggiuntivo

Digital analytics è l'analisi dei dati quantitativi e qualitativi del proprio business e della concorrenza.

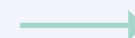
L'obiettivo è di produrre un **miglioramento continuo dell'esperienza online** dei propri clienti (e dei potenziali clienti) che si traduca nel raggiungimento dei risultati pianificati (online e offline).

Questa fase aggiuntiva serve per **analizzare le performance** ottenute, con i risultati prefissati, al fine di **migliorare la strategie**, ottimizzando il processo.



1. Verifica sistema di tracciamento
2. Impostazione tracking, obiettivi, attivatori eventi
3. Google Tag Manager, Google Analytics, Google Ads, Facebook Pixel
4. Verifica sistema tracciamento
5. Impostazione tracking, obiettivi, eventi
6. Analisi treemap per individuare i canali migliori
7. Tracciamento canalizzazione flusso obiettivo
8. Implementazione e Setup stack tecnologico
9. Impostazione connettori
10. Sviluppo e Presentazione della dashboard

Durata: altre 6 settimane





Cosa ricevono le Aziende Mecenati?

3





Cosa ricevono le Aziende Mecenati al termine dei 42 Giorni

(a un prezzo più **conveniente** rispetto al mercato!)

1. Assessment

- Documento di Assessment Iniziale;
- Analisi posizionamento canali aziendali e concorrenti (3 segnalati da azienda + 3 emersi da analisi);
- Criticità e soluzioni iniziali individuate

2. Obiettivi e tempi esecuzione progetto

Fornitura di un Gantt per ogni livello di progetto, con KPI target e attuali per ogni fase

3. Report finali

SEO Analysis Customer Persona Customer Journey Prodotti di front end

1. Materiale Campagne

- Landing Page;
- Workflow;
- Articoli testuali;
- Presentazione con il processo di implementazione del progetto proposto

2. Demo/Test

Su HubSpot è possibile mostrare Landing Page, workflow, articoli testuali. Verrà impostato Account demo per dimostrazione

3. Add-ons AB Testing

Su richiesta del cliente, e anticipando il budget Advertising necessario al garante e gestore ADMIN account pubblicitari, è possibile ricevere, in fase di presentazione, i risultati dei primi AB Testing effettuati dal team di progetto

PILOT 42 giorni →

PILOT PLUS + 42 giorni



Cosa può fare l'Azienda Mecenate al termine delle 6+6 settimane?

- 1** **Selezionare e assumere Garzoni**
Valutare, selezionare e assumere direttamente un o più membri del team per fase esecutiva
- 2** **Passare il progetto alla propria agenzia**
Trasmettere tutta la documentazione prodotta in formato pdf alla propria agenzia di fiducia per entrare nella fase esecutiva
- 3** **Selezionare e Affittare Team on rental**
Accedere alla Piattaforma "Team on Rental" dove poter affittare, per un periodo limitato e con brief specifico, un team certificato con le competenze richieste per lo sviluppo
- 4** **Accedere ad una nuova Bottega**
Esistono 6 tipologie di Laboratori, spesso collegati e/o consecutivi. Ad esempio, terminato "Lead generation" può esser utile sviluppare "CRM & Sales"
- 5** **Proseguire con Guanxi o Enzima12**
Contrattualizzare con le società del gruppo Guanxi o Enzima12 per il proseguimento delle attività del gruppo di lavoro, che verranno garantite e supervisionate da Artisti dedicati



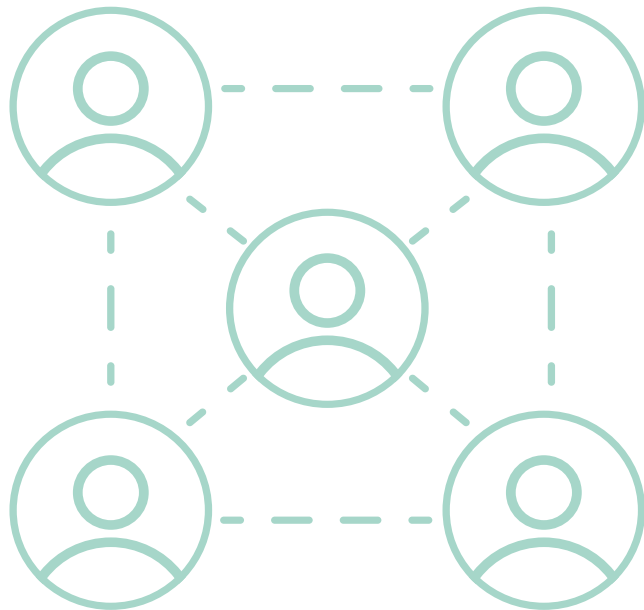
Team e Operatività





42 giorni in Bottega Il Team Assegnato

Le aziende avranno a disposizione
i migliori talenti del mondo digitale



Il **Team Assegnato** è composto da:

1. Tutor e PM Progetto

Chief Digital Officer (CDO) certificato Guanxi coordina il gruppo di lavoro, ed è affiancato da un professionista con profonda conoscenza del mercato e del business della formazione, della formazione finanziata e dei servizi per il lavoro

2. Garzoni

Tra le 4 e le 5 risorse, certificati, selezionati sulla base di una graduatoria meritocratica

3. 6 settimane di lavoro - format prestabilito

Il gruppo opera da remoto, attraverso la piattaforma di collaborazione Slack, seguendo metodologie e consegne definite. 2 call a settimana per allineamento con il Tutor. Consigliata la partecipazione di un referente aziendale

4. Garante

Guanxi ed Enzima12 controllano, garantiscono e certificano, ognuno per la propria area di competenza, la qualità del lavoro. Guanxi Offre inoltre per 3 mesi accesso gratuito a piattaforme/software utilizzate per il progetto con allineamento GDPR





Accesso al vivaio

Le aziende potranno visionare **i profili dei Garzoni** per attività di recruitment



Hard Skills

La Dashboard personale dei Garzoni attesta il loro percorso formativo



General Ranking

Le aziende avranno accesso a una classifica generale in cui appariranno tutti i Garzoni che hanno operato in Guilds42



Soft Skills

La Dashboard attesta e certifica anche le soft skills



Ranking per Topic

Le aziende potranno ottimizzare le proprie ricerche su competenze specifiche



Certificazioni

Per accedere alla fase “Bottega” i Garzoni superano un percorso di certificazione specifico. Le aziende avranno accesso ai punteggi e comportamenti



Recruitment vs Fantacalcio

La piattaforma Guilds42 semplificherà il processo di attraction, selezione e valutazione candidati. Il sistema è ottimo anche per reskilling e/o upskilling di personale dipendente dell'azienda stessa



Transparency pricing e scalability

5



Cosa deve sapere l'Azienda Mecenate prima di acquistare un progetto

- 1 Strumenti di lavoro**
Tutti gli strumenti di lavoro sono di proprietà e responsabilità di Guanxi
- 2 Accessi ai canali aziendali**
Per la fase di tracciamento e analisi dei canali aziendali sarà necessario fornire chiavi di accesso ai canali stessi. Tali accessi verranno forniti all'interno del rapporto contrattualizzato e si estinguono al termine del progetto
- 3 GDPR e Titolarità Dati**
Qualsiasi trattamento di dati personali in capo all'azienda durante lo svolgimento del progetto verrà regolamentato con un Contratto di Nomina a Responsabile Esterno al Trattamento dati
- 4 A/B Testing SOLO su richiesta**
Testing effettuati dal team di progetto, su esplicita richiesta scritta del cliente, e anticipando il budget Advertising necessario
- 5 Consegna progetto**
La consegna del Progetto avverrà con l'ultimo SAL al termine delle 6 settimane dall'inizio lavori

Condizioni economiche

Costo per PILOT

2.500 Euro

Costo per PILOT PLUS*

2.500 Euro

Termini fatturazione

100% prima della partenza del PILOT,
pagamento vista fattura

Finanziabilità

Progetto finanziabile attraverso strumenti di
finanza agevolata e di finanza per la formazione

*attivabile su richiesta al termine del PILOT 1



Guanxi Srl
P.IVA 10366830015



Enzima12 Srl
P.IVA 11686400968

